

المملكة العربية السعودية

وزارة التعليم

جامعة طيبة

كلية إدارة الأعمال

تعليم عن بعد



ملخص

مبادئ الاقتصاد

الجزئية

مستوى ١



الوحدة الأولى المفاهيم الأساسية

أسس علم الاقتصاد

لماذا ندرس الاقتصاد؟

- علي المستوي الفرد (إدارة الميزانية الشخصية وميزانية الأسرة).
- علي المستوي شركات القطاع الخاص (كيفية تحقيق الأرباح وتعظيمها)
- علي المستوي الوطني (تحسين مستوي المعيشة وتحقيق الاستقرار الاقتصادي)
- علي المستوي الإقليمي (رسم الخريطة الجغرافية والسياسية لدول العالم).

تعريف بعلم الاقتصاد

هو العلم الذي يهتم بدراسة الرفاهية المادية للفرد والمجتمع ويتخصص لتخصيص السلع والخدمات لأفراد المجتمع من خلال التبادل في السوق أو الضرائب والزكاة من خلال الحكومة.

وهو العلم الذي يهتم بدراسة سلوك الإنسان في سعيه لإشباع حاجاته المتعددة باستخدام مواد النادرة.

علاقة الاقتصاد بالعلوم الأخرى:

- الجغرافيا: الموارد الاقتصادية وتوزيعها محليا ودوليا.
- التاريخ: التطور الاقتصادي والتنمية الاقتصادية
- علم النفس: دراسة سلوك المستهلك وتفسيره.
- علم الاجتماع: علاقات العمل وتوزيع الدخل في المجتمع.
- السياسة: تحليل القوى السياسية المؤثرة في النشاط الاقتصادي.
- الرياضيات والإحصاء: النماذج الرياضية والقياسية لدراسة الظواهر الاقتصادية المعقدة.
- الحاسوب: معالجة كمية كبيرة من البيانات الاقتصادية.



التحليل الاقتصادي

أساليب التحليل الاقتصادي

الأسلوب اللفظي: استخدام اللغة العادية للشرح والتفسير

الأسلوب البياني: استخدام الرسم البياني والعلاقات الهندسية لشرح العلاقات

الأسلوب الرياضي: الاعتماد على المعادلات الجبرية والتفاضلية لدراسة العلاقات الاقتصادية

الاقتصاد الجزئي	الاقتصاد الكلي
دراسة سوك الوحدات الاقتصادية وجزئيات الاقتصاد الوطني. مثل: سلوك المستهلك والمنتج والعامل وسعر السلعة في السوق	دراسة كليات الاقتصاد الوطني. تقدير الناتج القومي والدخل المحلي ودراسة البطالة وتضخم وعوامل النمو في الاقتصاد
يهدف إلى تعظيم رفاهية الفرد	يهدف إلى تعظيم الرفاهية الاقتصادية للمجتمع
مشاكل محددة من حيث التشخيص والعلاج	مشاكل معقدة أصعب في التشخيص والعلاج
سياسيات اقتصادية جزئية تمارسها المنشأة الاقتصادية	سياسيا اقتصادية كلية علي المستوى الوطني تضعها وتنفذها الحكومة
مستوي التجميع لعناصر متجانسة مثل طلب السوق علي سلعة معينة وعرض السوق من نفس السلعة	مستوي التجميع علي المستوى الوطني لعناصر غير متجانسة مثل الطلب الكلي علي جميع السلع والخدمات والمستوي العام لأسعار

الحاجات والموارد

الحاجات الإنسانية

- خصائص الحاجات البشرية (متعددة- متجددة- متزايدة- متباينة- ملحة).
- العوامل المحددة للحاجات البشرية (الغريزة البشرية- التقدم التقني وتطور أنماط الرفاهية).

الموارد الاقتصادية:

الموارد هي كل ما يحقق منافع للإنسان مما خلقه الله وليس من صنع الإنسان. وتنقسم إلى موارد حرة وموارد نادرة (موارد متجددة- موارد ناضبة).



عناصر الإنتاج

هي الموارد الاقتصادية التي تهيئتها لتساهم في الإنتاج وهي ثلاثة أنواع:

- ١- العمل (الموارد البشرية)
- ٢- الأرض (الموارد الطبيعية)
- ٣- رأس المال (السلع الرأسمالية).

المنتجات الاقتصادية

تنقسم إلي (سلع وخدمات)

- السلعة (هي الشيء الذي له كيان مادي ملموس يسلم من المشتري بغرض أن تتم زيادة المنفعة لديه في تلبية إحدى حاجاته. حيث تنتقل ملكية الشيء من البائع إلي المشتري مثل (العصير- وجبة الطعام).
- الخدمة (هي نشاط اقتصادي يحقق منفعة مقابل النقود وليس له كيان مادي ملموس لذلك لا يحدث بها انتقال الملكية من البائع إلي المشتري مثل (خدمة التعليم- خدمة تشخيص المرض).

السلع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية

- السلع الاستهلاكية هي التي تحقق منفعة مباشرة للمستهلكين مثل (الخبز واللحم والمكيف).
- السلع الرأسمالية هي التي تحقق منفعة غير مباشرة حيث انها تستخدم في إنتاج سلع أخرى مثل (المصانع والمعدات والآلات والمباني).
- هناك بعض السلع تكون رأسمالية واستهلاكية حسب المجال الذي تستخدم فيه مثال (السيارة) قد تكون سلعة استهلاكية إذا استخدمها الشخص لأغراض شخصية وتكون سلعة رأسمالية إذا استخدمت لنقل الموظفين أو البضائع.

السلع المعمرة والسلع الغير معمرة

- السلع المعمرة (لا تبلي سريعا وتقدم منفعة مستمرة عبر فترة طويلة من الزمن مثل السيارة والمسكن
- السلع الغير معمرة (تفني عند استخدامها مرة واحدة مثل كافة أنواع الطعام)



الضروريات والكماليات

- الضروريات (سلع وخدمات لا يستغني عنها الإنسان) مثل الخبز والماء والملابس
- الكماليات (سلع وخدمات يمكن أن يستغني عنها الإنسان) مثل الحلوى والعطور.

السلع المكملة والسلع البديلة

- السلع المكملة (هي التي تستهلك مع سلعة أخرى) مثال موقد الغاز واسطوانات الغاز فيوجد علاقة بينهم.
 - السلعة البديلة (التي يمكن استهلاكها أو استخدامها بحيث تحقق نفس منافع السلعة الأصلية أو قريب منها) (الغاز والكهرباء كمصدر للصدّاقة).
- ملحوظة:** أنواع السلع والخدمات من حيث علاقة الارتباط بينها (بديلة- مكملة- مستقلة).
- ومن هنا نلاحظ أن الموارد الاقتصادية يتم تجهيز عناصر الإنتاج منها وتساهم في إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية لكي تقوم بإشباع الحاجات الإنسانية.



الوحدة الثانية

المشكلة الاقتصادية: الندرة والاختيار

المشكلة الاقتصادية

ما هي المشكلة الاقتصادية؟

المشكلة الاقتصادية هي قصور الموارد عن إنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع جميع حاجات أفراد المجتمع. وهي مشكلة موجودة في كافة المجتمعات المتقدمة والنامية، لأن كل مجتمع له تصور مختلف عن الرفاهية والحاجات ونمط الحياة التي يريدها لنفسه وهذا التصور يجعل الموارد المتاحة.

أسباب المشكلة الاقتصادية

- لا محدودية حاجات الإنسان وتجددها
- ندرة الموارد الاقتصادية نسبياً، فالموارد المتاحة كثيرة جداً ولكنها تصبح نادرة بالمقارنة مع حاجات ورغبات غير محدودة.
- صلاحية الموارد لاستخدامات متعددة. مثل الأرض تصلح للزراعة أو بناء مسكن أو مصنع، فالأرض محدودة المساحة وهي تصبح لعدة أغراض بالتبادل أي لا يمكن الحصول عليها جميعاً.

آثار المشكلة الاقتصادية

- الاختيار
- التضحية
- تكلفة الفرصة البديلة

عناصر المشكلة الاقتصادية:

- ماذا ننتج؟ تحديد نوعية وكمية السلع والخدمات التي يمكن أن ننتجها من الخيارات المتاحة (استهلاكية واستثمارية ومدنية وعسكرية).
- كيف ننتج؟ تحديد الأساليب الفنية لإنتاج السلع والخدمات مثل توليد الكهرباء من الفحم والبتروول.



- لمن نتج؟ كيف نوزع الناتج بين أفراد المجتمع هل يذهب الجزء الأكبر من الدخل للمديرين أم العمال أو أصحاب الأرض؟

- تحليل إمكانات الإنتاج

يساعدنا هذا التحليل في عرض قدرة المجتمع الإنتاجية في ظل ندرة الموارد وتعدد السلع المطلوب إنتاجها وبالتالي توضيح عناصر المشكلة الاقتصادية.

مبدأ تزايد تكلفة الفرصة البديلة

عدد الوحدات لسكنية التي يتعين التنازل عنها لإنتاج طن إضافي من الغذاء هي تكلفة الفرصة البديلة التي يتحملها هذا المجتمع. والحصول على كل طن إضافي من الغذاء يستلزم التضحية بكميات متزايدة من إنتاج الوحدات السكنية.

التوظيف الكامل للموارد والكفاءة الاقتصادية

إذا تحقق التوظيف الكامل فهذا لا يتضمن بالضرورة تحقيق الكفاءة الاقتصادية ويتضح الفرق بينهما بـ:

١- التوظيف الكامل (والأمثل).

٢- الكفاءة الاقتصادية.

كيف يمكن زيادة إمكانات النتائج في المجتمع؟

-زيادة كمية الموارد الاقتصادية.

-تحسين نوعية الموارد الاقتصادية.

النظم الاقتصادية- كيف تعالج المجتمعات لمشكلة الاقتصادية؟

لمعالجة هذه المشكلة تلجأ المجتمعات الى وسائل شتى

١- العادات والتقاليد: -في المجتمعات القبلية والمجتمعات الصغيرة.

٢- النظم الاقتصادية -في المجتمعات الحديثة- ونظام السوق الحر- ونظام التخطيط

المركزي.

تعريف النظام الاقتصادي:

هو الإطار الفلسفي والمنهجي والتنظيمي الذي يحدد كيفية التعامل مع قضايا الإنتاج والاستهلاك والتوزيع والتبادل.

النظم الاقتصادية تنقسم الى:

- النظام الاقتصادي الرأسمالي (اقتصاد السوق).
- النظام الاقتصادي الاشتراكي (الاقتصاد الموجه).

مقاومات النظام الاقتصادي الرأسمالي:

- الحفاظ المحرك للنشاط الاقتصادي
- ملكية وسائل الانتاج
- آلية عمل الاقتصاد
- دور الدولة في النشاط الاقتصادي

الدولة الرسمالية

هي الدول التي تطبق النظام الاقتصادي الرأسمالي

مقاومات النظام الاقتصادي الاشتراكي

- الحفاظ المحرك للنشاط الاقتصادي
- ملكية وسائل الانتاج
- آلية عمل الاقتصاد
- دور الدولة في النشاط الاقتصادي

الدول الاشتراكية :

هي الدول التي تطبق النظام الاقتصادي الاشتراكي

النظام الاقتصادي الإسلامية

هو نظام يركز على الشريعة الإسلامية وليس فلسفات وضعية.

- الحفاظ المحرك للنشاط الاقتصادي
- ملكية وسائل الانتاج
- آلية عمل الاقتصاد
- دور الدولة في النشاط الاقتصادي.

الوحدة الثالثة طلب السوق ومحدداته

مفهوم السوق:

السوق علاقة تعامل بين البائع والمشتري
والسوق له جانبان جانب الطلب والعرض

أنواع الأسواق:

- أسواق السلع والخدمات النهائية
- أسواق خدمات عناصر الإنتاج

تعريف طلب المستهلكين:

الطلب على سلعة معينة هو الكمية التي يقرر المستهلكون شراءها من السلعة. هذا القرار يتوقف على الرغبة في السلعة والقدرة على شرائها.

قانون الطلب:

يشرح هذا القانون العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها وقد تم استنتاجه من ملاحظات كثيرة لسلوك المستهلكين عندما تتغير أسعار السلع.

محددات الطلب:

- دخل المستهلك
- ذوق المستهلك وتفضيلاته
- أسعار السلع البديلة
- أسعار السلع المكملة
- ظهور سلع جديدة
- الضرائب والإعانات
- عدد المستهلكين

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب

- تغير الدخل
- تغير أذواق الأفراد وتفضيلاتهم.



- تغيير سعر السلعة البديلة
- تغيير سعر السلعة المكتملة
- ظهور سلعة جديدة
- فرض ضرائب أو منح إعانات
- تغيير عدد المستهلكين للسلعة

الوحدة الرابعة

عرض السوق ومحدداته

تعريف العرض

عرض سلعة معينة هو الكميات التي يقرر المنتجون بيعها عند الأسعار المختلفة للسلعة. هذا القرار يتوقف على سعر السوق وتكاليف الإنتاج المناظر لكل كمية منتجة

قانون العرض

يشرح هذا القانون العلاقة بين الكمية المعروضة من سلعة معينة وسعرها وقد تم استنتاجه من ملاحظات كثيرة لسلوك المنتجين عندما تتغير أسعار السلع.

محددات العرض

- اسعار المدخلات اللازمة للإنتاج
- مستوى الفن الإنتاجي (التقنية).
- الضرائب على الإنتاج
- الإعانات الإنتاجية
- عدد المنتجين

اسعار المدخلات اللازمة للإنتاج

عناصر الإنتاج هي العمل والأرض ورأس المال.

هناك تكاليف يجب تحملها للحصول على خدمات هذه العناصر

- خدمات العمل يدفع مقابلها الأجر
- خدمات الأرض يدفع مقابلها الربح
- خدمات رأس المال يدفع مقابلها الفائدة



مستوى الفن الإنتاجي

- تلعب التطورات التقنية وفنون الإنتاج الحديثة دوراً مهماً في قدرة المنتجين على تقديم سلع وخدمات أفضل من حيث الجودة وبكميات أكبر
- ظهور تقنيات حديثة وتطبيقها في الوحدات الإنتاجية عموماً ما يؤدي إلى زيادة القدرة على الانتاج بنفس المدخلات وبالتالي يزداد العرض من السلعة

الضرائب على الانتاج

- قد تفرض ضريبة على كل وحدة من الانتاج أو المبيعات
- الضريبة عنصر تكلفة بالنسبة للمنتج
- نتوقع أن فرض ضرائب إضافية مع بقاء العوامل الأخرى على حالها يؤدي إلى انكماش العرض

الإعانات الإنتاجية

- قد تقدم الحكومة إعانات للمنتجين في قطاع معين مثل الزراعة
- الإعانة بالنسبة للمنتج تعني تخفيض تكاليف الإنتاج
- نتوقع أن حصول المنتجين على إعانات أو زيادتها، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها- يؤدي إلى زيادة العرض.

عدد المنتجين

- دخول المنتجين جدد إلى سوق سلعة معينة أي زيادة المنشآت المنتجة للسلعة يؤدي إلى زيادة العرض تلقائياً كما أن خروج المنتجين من سوق السلعة يؤدي إلى نقص العرض.

التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض:

العوامل التي إذا تغيرت تؤدي إلى التغير في العرض

-أسعار المدخلات اللازمة للإنتاج

-مستوى الفن الإنتاجي (التقنية)

-الضرائب على الانتاج

-الإعانات الإنتاجية

-عدد المنتجين



- التغير في الكمية المعروضة ينشأ عن التغير في السعر ويمثل بالتحريك على نفس منحنى العرض إلى أعلى أو أسفل
- التغير في العرض ينشأ عن التغير في عامل آخر غير السعر ويمثل بانتقال منحنى العرض يميناً أو يساراً.

الوحدة الخامسة

توازن السوق والتدخل الحكومي

التوازن في سوق المنافسة الكاملة

- يوجد عدد كبير من البائعين والمشتريين بحيث لا يسيطر أحد على السوق
- وحدات السلعة متجانسة
- العلم التام بأحوال السوق
- حرية البائع والمشتريين في الدخول إلى السوق والخروج منه

حالة عدم التوازن في السوق

- يكون هناك عدم توازن في السوق إذا كانت الكمية المطلوبة لا تساوي الكمية المعروضة عند السعر في السوق.
- إذا كان السعر السائد منخفضاً عن الوضع التوازني تظهر حالة فائض الطلب ويقصد بها أن الكمية المطلوبة أكبر من المعروض.
- إذا كان السعر السائد مرتفعاً عن الوضع التوازني تظهر حالة فائض العرض ويقصد بها أن الكمية المعروضة أكبر من المطلوبة

حالة التوازن في السوق

- يصل السوق إلى حالة التوازن عندما ينتفي وجود أي قوى أو مؤثرات تدفع نحو الابتعاد عن هذه الحالة
- تتحقق حالة التوازن في السوق عندما تتوافق رغبات البائعين والمشتريين عند السعر السائد

تغير نقطة التوازن



يبقى السوق عند نفس نقطة التوازن طالما لم تتغير أي من ظروف الطلب أو العرض
وتتغير نقطة التوازن في:

-تغير الطلب

-تغير العرض

-تغير الطلب والعرض معاً

١ - حالة الزيادة في الطلب

٢- حالة النقص في الطلب

٣- حالة الزيادة في العرض

٤- حالة النقص في العرض

٥ - الزيادة في الطلب والزيادة في العرض

٦-الزيادة في الطلب والنقص في العرض

٧- النقص في الطلب والزيادة في العرض

٨- النقص في الطلب والنقص في العرض

أشكال التدخل الحكومي

-وضع حد أقصى في السعر

-وضع حد أدنى للسعر

-فرض ضريبة على الدخل

-فرض ضريبة على الإنتاج أو المبيعات

-منح إعانة للمنتجين

• يحدث فائض الطلب أو فائض العرض إذا كان سعر السوق مبتدعاً عن سعر التوازن

• تتحقق حالة التوازن في السوق عندما تتوافق رغبات البائعين والمشتريين عند سعر معين

• إذا تغير الطلب أو العرض ينتقل السوق إلى نقطة توازن جديدة وبالتالي يتغير التوازن

وكمية التوازن



• وضع حد أقصى أو أدنى لسعر السلعة يجعل السوق غير مستقر وقد يعود السعر إلى المستوى التوازني في سوق موازية إذا لم تتوفر طريقة للتوفيق بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة

• فرض ضريبة أو منح إعانة يؤدي إلى الانتقال إلى مستوى توازني جديد والأثر النهائي للضريبة والإعانة يتوزع عادة بين المنتجين والمستهلكين.

الوحدة السادسة

مرونة الطلب والعرض

تعريف بمرونة الطلب السعرية

هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

تقيس حساسية الكمية المطلوبة للتغير في سعر السلعة.

مقياس المرونة

هو معامل مرونة الطلب السعرية

- تقيس المرونة السعرية عند نقطة معينة على منحنى الطلب .

- مقياس مناسب في حالة التغيرات الطفيفة في السعر.

مرونة القوس:

- تقيس متوسط التغير بين نقطتين على منحنى الطلب، وتستخدم لقياس المرونة من جدول الطلب

- مقياس مناسب في حالة التغيرات الجوهرية في السعر (أي التغيرات الكبيرة).

درجات مرونة الطلب السعرية

١ - الطلب عديم المرونة (يطلب المستهلك كمية معينة من السلعة بصرف النظر عن سعرها سواء كان مرتفعاً أو منخفضاً)

٢ - الطلب غير المرن (نسبة التغير في الكمية المطلوبة أقل من نسبة التغير في السعر)

٣ - الطلب متكافئ المرونة (إذا تغير السعر بنسبة معينة تتغير المية المطلوبة بنفس النسبة

في الاتجاه المعاكس - وقيمة معامل المرونة المطلقة تساوي الواحد الصحيح)



٤- الطلب المرن (يؤدي تغير سعر السلعة بنسبة معينة إلى تغير الكمية المطلوبة في الاتجاه المعاكس بنسبة أكبر)

٥- الطلب لا نهائي المرونة (إذا بلغ تخفيض سعر السلعة حداً معيناً يرغب المستهلكون في شراء جميع الكمية المتاحة منها).

علاقة المرونة بالإيراد الكلي

- عند سعر معين في السوق يطلب المستهلكون كمية معينة من السلعة

- يقاس الإنفاق الكلي للمستهلكين بحاصل ضرب الكمية المطلوبة

- إذا تغير السعر تتغير الكمية المطلوبة وبالتالي يتغير الإيراد الكلي

مقاييس أخرى لمرونة الطلب

- مرونة الطلب الداخلية

- دلالة مرونة الطلب الداخلية

السلع العادية (هي التي تزيد الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع دخل المستهلك).

السلع الرديئة (هي السلع التي تنخفض الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع دخل

المستهلك).

- مرونة الطلب التقاطعية (هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في

سعر سلعة أخرى مع بقاء العوامل الأخرى على حالها).

دلالة معاملة مرونة الطلب التقاطعية

السلع المكملة (هي السلع التي تقل الكمية المطلوبة من أحدها عند ارتفاع سعر الأخرى

فهاتين السلعتين متلازمتين في الاستهلاك، حيث لا يمكن استهلاك الأولى بدون

استهلاك الأخرى).

السلع البديلة (هي السلع التي يمكن لأحدها أن تحل محل الأخرى).

- السلع المستقلة (هي السلع التي لا ترتبط مع بعضها البعض حيث أن التغير في سعر

أحدها لا يؤدي إلى تغير الطلب على السلعة الأخرى).



مرونة العرض

هي درجة استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

العرض عديم المرونة

هي الكمية المعروضة ثابتة بصرف النظر عن سعر السوق ومعامل مرونته يساوي صفراً؟

العرض غير المرن

هو تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير في الكمية المعروضة بنسبة أقل ومعامل مرونة العرض أقل من الواحد.

العرض المتكافئ المرونة

هو التغير النسبي في الكمية المعروضة يكافئ تماماً التغير النسبي في السعر ومقياس مرونتها يساوي الوحدة.

العرض المرن

هو تغير السعر بنسبة معينة يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر وتكون قيمة معامل المرونة أكبر من الواحد.

العرض لا نهائي تام المرونة

هو سعر معين يعرض المنتجون جميع الكميات المتاحة لديهم وقيمة معامل مرونة العرض ما لا نهائية .

- مرونة الطلب هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعرها

- تقاس مرونة الطلب بصيغة مرونة النقطة أو صيغة مرونة القوس

- وفقاً لقيمة مقياس المرونة هناك ٥ درجات لمرونة الطلب السعرية هي:

الطلب عديم المرونة والطلب غير المرن والطلب متكافئ المرونة والطلب المرن والطلب لا نهائي او تام المرونة

- تختلف قيمة مقياس المرونة من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الطلب الخطي.

- تكون مرونة الطلب منخفضة إذا كانت السلعة ضرورية، أو عندما لا توجد بدائل للسلعة، أو عندما يمثل المنفق على السلعة نسبة صغيرة من الدخل، أو عندما تكون الفترة التي مضت على تغير السعر قصيرة نسبياً

- مرونة الطلب السعرية تحدد أثر تغير السعر على الإيراد الكلي للمنشأة

- مرونة اطلب الداخلية هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في دخل المستهلك

- يكون معامل مرونة الطلب الدخلية سالباً في حالة السلع الرديئة وموجباً في حالة السلع العادية وهذه الأخيرة تكون ضرورية إذا كانت قيمة المعامل أقل من الواحد وإلا تكون كمالية

- مرونة الطلب التقاطعية هي درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة معينة للتغير في سعر سلعة أخرى

- يكون معامل مرونة الطلب التقاطعية سالباً في حالة السلعة المكملة وموجباً في حالة السلعة البديلة وصفرأ إذا كانت السلعة الأخرى مستقلة

- مرونة العرض هي درجة استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها

- تقاس مرونة العرض بصيغة مرونة النقطة أو صيغة مرونة القوس

- تنخفض مرونة العرض إذا كانت السلعة سريعة التلف أو إذا كان المنتج لا يمكنه التحول بسهولة إلى إنتاج سلعة أخرى أو إذا كان اتجاه الأسعار نحو الصعود أو خلال فترة زمنية وجيزة يعد تغير السعر.

الوحدة السابعة المستهلك والمنفعة

المنفعة الحدية:

١- المستهلك:

هو الوحدة التي تتخذ قرار الإنفاق الاستهلاكي في المجتمع.
والمقصود بها: هو العائلة أو مجموعة الأفراد الذين يعيشون في مسكن واحد

٢- المنفعة:

هي الإشباع أو الشعور بالرضا الذي يحققه حصول المستهلك على السلعة أو الخدمة
- تقدير المنفعة: يرجع إلى المستهلك وحده
- قابلية المنفعة للقياس.

المنفعة الكلية والمنفعة الحدية:

يستهلك الفرد وحدات متتالية من نفس السلعة سعياً للحصول على المنفعة وهنا نفرق بين
الكلية والمنفعة الحدية.

- المنفعة الكلية: (TU) Total Utility

- المنفعة الحدية (MU) Marginal Utility

قانون تناقص المنفعة الحدية:

- مع استهلاك وحدات متتالية من نفس السلعة، تتناقص المنافع التي يستمدتها
المستهلك من هذه الوحدات المتتالية حتى تصل إلى الصفر، وعندها يكون قد وصل
إلى نقطة الإشباع.

- المنفعة الحدية تبدأ موجبة ثم تتناقص باستمرار ثم تصبح سالبة.

- المنفعة الكلية تتزايد بمعدل متناقص حتى تصل إلى أقصاها ثم تبدأ بالتناقص.

توازن المستهلك

هدف المستهلك

- يتحقق توازن المستهلك عندما يصل إلى وضع معين لا يرغب في تغييره.



- إذا كانت السلعة مجانية: الكمية المستهلكة هي الكمية التي تناظر نقطة الإشباع لأنه لا يتحمل أي تضحية

- إذا كانت السلعة اقتصادية (مقابل ثمن) يقارن المستهلك بين المنفعة المكتسبة والمنفعة المضحي بها

- المنفعة الكلية الصافية = المنفعة الكلية المكتسبة - المنفعة الكلية المضحي بها.

- هدف المستهلك هو تعظيم المنفعة الكلية الصافية

المنفعة المضحي بها

- التضحية هي النقود التي يدفعها المستهلك مقابل السلعة عند الشراء

- يفترض ثبات منفعة وحدة النقود لأن الريالات كلها متساوية ولا فرق بين الريال الذي يسدد أو الريال المسدد أخيراً.

- تقاس المنفعة المضحي بها بعدد وحدات النقود \times منفعة وحدة النقود (الريال)

- المنفعة الحدية المضحي بها = سعر الوحدة من السلعة \times منفعة الريال

- المنفعة الكلية المضحي بها = مجموع المنافع الحدية المضحي بها.

توازن المستهلك

- المنفعة الحدية المكتسبة = منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة المشتراة (الحدية μ).

- المنفعة الحدية المضحي بها = سعر الوحدة من السلعة $p \times$ منفعة الريال.

- المنفعة الحدية الصافية = المنفعة الحدية المكتسبة - المنفعة الحدية المضحي بها

- الكمية التي يقرر المستهلك شراؤها هي التي تتساوى عندها المنفعة الحدية المكتسبة (جراء الاستهلاك) مع المنفعة الحدية المضحي بها (جراء التنازل عن الريالات ثمن

السلعة).

- المنفعة الحدية الصافية = صفرًا والمنفعة الكلية الصافية أكبر ما يمكن.

شرط توازن المستهلك

- هو ان تتناسب المنافع الحدية المكتسبة من السلع والخدمات مع أسعارها على أن

يكون ذلك في حدود إمكانيات المستهلك (أي المبلغ المخصص للإنفاق على هذه السلع).



-هدف المستهلك الرشيد هو شراء كميات السلع التي تحقق له أقصى منافع في حدود الدخل المتاح لديه

-المنفعة الكلية هي إجمالي المنفعة المستمدة من استهلاك مجموع الوحدات من السلعة
-المنفعة الحدية هي التغير في المنفعة المستمدة من استهلاك مجموع الوحدات من السلعة

-قانون تناقص المنفعة الحدية ينص على تناقص المنافع المستمدة من الوحدات المتتالية من نفس السلعة حتى تصل إلى الصفر وعندها يكون المستهلك قد وصل إلى نقطة الإشباع؟

-الكمية المستهلكة من السلعة هي التي عندها المنفعة الحدية = منفعة الريال × سعر السلعة

-يتحقق توازن المستهلك بشرطين: تساوي منفعة الريال المنفق على جميع السلع وأن يساوي الدخل المتاح مجموع المنفق على السلع.

الوحدة الثامنة

تحليل منحنيات السواء

منحنيات السواء وقيود الميزانية

نظرية المنفعة الترتيبية:

- لا نحتاج الى قياس المنفعة لكل سلعة عددياً
 - الكمية الأكبر من أي سلعة أفضل للمستهلك من الكمية الأقل من نفس السلعة
 - نفترض أن المستهلك يتعامل مع سلعتين.
 - يتاح للمستهلك توليفتان من السلعتين ليختار منها
 - إذا عرض على المستهلك توليفتان تحتوي كل منهما على كمية معينة من كل من السلعتين سيأخذ المستهلك قرار بصحة أحد البدائل التالية:
 - التوليفة الأولى أفضل من الثانية
 - التوليفة الثانية أفضل من الأولى
- التوليفتان سواء
- يمكن تكوين جدول للتوليفات التي تحقق نفس المستوى من الإشباع لمستهلك معين

المعدل الحدي للإحلال mrs

هو كميات السلعة التي يرغب المستهلك في التخلي عنها مقابل المضي في استهلاك وحدات إضافية من السلعة الأخرى- وهذه الكميات متناقضة باستمرار لذلك يكون منحنى السواء محدباً تجاه نقطة الأصل.

خريطة التفضيل Preference map

- هي مجموعة منحنيات السواء التي يمثل كل منها مستوى مختلف من الإشباع
- يستطيع المستهلك أن يرتب هذه المنحنيات تصاعدياً حسب درجة الإشباع.

خواص منحنيات السواء

-منحنيات السواء سالبة (تنحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين) لأن كميات السلعتين تحققان نفس المستوى من الإشباع فزيادة إحداها توجب نقص الأخرى لكي يبقى مستوى الإشباع ثابتاً



- يكون منحنى السواء محدباً تجاه نقطة الأصل - بسبب تناقص المعدل الحدي للإحلال

- منحنيات السواء ذات عجز غير محدود في الخريطة السواء

- منحنيات السواء لا تتقاطع

معادلة قيد الميزانية

تبين الاحتمالات المختلفة الممكنة للإنفاق على السلعتين في حدود الدخل المتاح

خط قيد الميزانية

يبين التوليفات المختلفة من السلعتين التي يمكن شراؤها في ظل دخل معين وأسعار محددة لهاتين السلعتين

ميل خط الميزانية

ميل خط الميزانية = النسبة بين السعيرين

توازن المستهلك واشتقاق منحنى الطلب

نقطة توازن المستهلك - يتحقق توازن المستهلك عندما يتساوى معدل الإحلال الحدي بين السلعتين مع النسبة بين السعيرين.

طلب السوق على السلعة

- نحصل على منحنى طلب السوق بالتجميع الأفقي لمنحنيات طلب المستهلكين الأفراد (الوحدات الاستهلاكية).

- تعتمد نظرية المنفعة الترتيبية على قدرة المستهلك على ترتيب أفضلية التوليفات السلعية

- منحنى السواء يحتوي جميع النقاط التي تمثل نفس مستوى الإشباع

- خريطة التفضيل هي مجموعة منحنيات السواء لنفس المستهلك

- منحنيات السواء سالبة الميل ومتناقصة الميل ولا تتقاطع وعددها غير منته

- يبين قيد الميزانية التوليفات المختلفة من السلعتين التي يمكن شراؤها في ظل دخل معين وأسعار محددة للسلعتين

- يتحقق توازن المستهلك عند تماس خط الميزانية مع أعلى منحنى سواء بلوغه

- نحصل على منحنى طلب السوق بالتجميع الأفقي لمنحنيات طلب المستهلكين الأفراد.



الوحدة التاسعة المنشأة والإنتاج

عملية الإنتاج

الإنتاج Production: هو خلق المنافع وزيادتها في شكل سلع وخدمات تشبع حاجات الناس

- منافع زمنية (التخزين لبيع السلعة في المستقبل).
- منافع مكانية (النقل من بلد إلى آخر بحثاً عن سوق أوسع).
- منافع شكلية (التصنيع أي تحويل مواد خام إلى منتجات نهائية).
- منافع الحيازة (التجارة أي البيع والشراء).

المنشأة Firm

- هي الوحدة الاقتصادية التي تقوم بالإنتاج
هدفها: تهدف إلى تعظيم الأرباح

عناصر الإنتاج

- ١ - العمل (الموارد البشرية)
وهي المجهود الذهني والبدني الذي يبذله الإنسان لإنتاج السلع والخدمات
 - ٢- الأرض (الموارد الطبيعية)
وهي كل ما على سطح الأرض أو فوقها أو تحتها أو حولها مما يمكن استخدامه في الإنتاج
 - ٣- رأس المال (السلع الرأسمالية)
وهي رأس المال الإنتاجي ورأس المال الاجتماعي
- الإنتاجي: هو المعدات والتجهيزات التي يصنعها الانسان لمساعدته في إنتاج السلع والخدمات.

الاجتماعي: هي تجهيزات البنية التحتية مثل الطرق والجسور

المنظم

هو من يقوم بتجميع عناصر الإنتاج ويقوم باتخاذ قرارات الإنتاج ويتحمل المخاطرة للقيام بنشاط إنتاجي معين.

- وهو من يدير العملية الإنتاجية في المنشأة مقابل عائد قد ينتهي بربح أو خسارة

أدوار المنظم المجدد

إنتاج سلع جديدة

إدخال طرق جديدة للإنتاج

فتح أسواق جديدة

إيجاد مصادر جديدة للخامات

- نظراً لأهمية المنظم يعتبر عنصر إنتاجياً رابعاً مكملاً للعنصر الأخرى

الأجل القصير والأجل الطويل

- الأجل الطويل هو الفترة التي تستطيع المنشأة خلالها تغيير كميات جميع عناصر الإنتاج (لا

قيود على حجم المشروع: جميع عناصر الإنتاج متغيرة).

- الأجل القصير هو الفترة التي لا تستطيع المنشأة خلالها تغيير كميات جميع عناصر الإنتاج

(هناك حدود لإمكانية تعديل المنشأة لحجم المشروع).

- تصنيف عناصر الإنتاج في الأجل القصير

- عناصر إنتاج ثابتة (لا يمكن تغيير كمية المستخدم منها). مثل المباني

- عناصر إنتاج متغيرة (يمكن تغيير الكميات المستخدمة منها). مثل عدد ساعات العمل.

- في الأجل القصير نفترض للتبسيط أن جميع عناصر الإنتاج ثابتة عدا عنصر العمل.

دالة الإنتاج:

- تظهر دالة Q العلاقة بين المستخدم من عناصر الإنتاج وحجم الإنتاج الكلي

- بهدف التبسيط، نقسم جميع عناصر الإنتاج إلى مجموعتين فقط:

١ - العمل L: جهد الإنسان الإداري والتنفيذي بما في ذلك جهد التنظيم.

٢ - رأس المال K: المرافق المادية المستخدمة في الإنتاج وتشمل المنشآت والآلات.

الإنتاج في الفترة القصيرة

دالة الإنتاج في الأجل القصير

- تظهر دالة الإنتاج العلاقة بين المستخدم من عنصر إنتاجي معين.



- وفقاً لهذه الدالة يتوقف حجم الناتج النهائي على عدد ساعات العمل أو عدد العاملين لأن حجم رأس المال ثابت.

مفاهيم الناتج

Total Product TP = Q الناتج الكلي

هو أقصى إنتاج يمكن الحصول عليه عن طريق مزج كمية معينة من العنصر (الإنتاجي) المتغير مع عناصر الإنتاج الأخرى الثابتة.

Marginal Product MP الناتج الحدي

هو التغير في الناتج الكلي نتيجة التغير في عنصر التغير في الناتج الكلي إنتاجي (مع ثبات عناصر الإنتاج الأخرى).

Average Product AP الناتج المتوسط

نصيب العامل الواحد (العنصر الإنتاجي المتغير) من الناتج الكلي.

قانون تناقص الغلة

مع ثبات الفن الإنتاجي، فإن زيادة استخدام عنصر إنتاجي واحد مع بقاء العناصر الأخرى ثابتة تؤدي بعد حد معين إلى تناقص الناتج الحدي للعنصر المتغير.

مراحل الإنتاج

١ - غير اقتصادية: العنصر المتغير يستخدم بكفاءة متزايدة فلا مبرر للتوقف في هذه المرحلة

٢ - اقتصادية: تناقص كفاءة العنصر المتغير إلى أن يصل الناتج الكلي إلى أقصاه

٣ - غير اقتصادية: إفراط في استخدام العنصر المتغير، بما يجعل الناتج الحدي سالباً

الإنتاج في الفترة الطويلة

الإنتاج في الأجل الطويل

الأجل الطويل هو الفترة التي تستطيع المنشأة فيها تغيير جميع عناصر الإنتاج (لا قيود على تغيير حجم المشروع)

- يمكن للمنشأة إحلال عنصر إنتاجي (أقل كلفة) محل عنصر آخر (طالما أن تقنية

الإنتاج تسمح بذلك).



- العمل ورأس المال بدائل (وإن كانت غير تامة) بمعنى إمكانية زيادة كمية من احدهما على حساب الآخر.

منحنى سواء الإنتاج: iso-quant

هو المنحنى الذي يوضح الكميات المختلفة الأكثر كفاءة من عناصر الإنتاج الممكنة فينا استخدامها لإنتاج كمية معينة من الإنتاج.

-الكمية الأكثر كفاءة هي أقل لازمة لتحقيق حجم محدد من الإنتاج .

خريطة سواء الإنتاج

تتكون من مجموعة منحنيات سواء الإنتاج التي يعبر كل منها عن المزيج (الأكثر كفاءة) من العمل ورأس المال اللازمين لتحقيق حجم معين من الإنتاج.

خصائص منحنيات سواء الإنتاج

-سالبة الميل (تنحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين)

-الميل متناقص (المنحنيات محدبة جهة نقطة الأصل)

-لا تتقاطع منحنيات سواء الإنتاج (لعدم واقعية إنتاج حجمين مختلفين من الإنتاج بنفس الكمية من عناصر الإنتاج)

-يوجد عدد كبير من منحنيات سواء الإنتاج يعبر منها عن حجم إنتاج معين.

المعدل الحدي للاستبدال الفني MRTS

-هو الكمية التي يتعين التخلي عنها من أحد عنصري الإنتاج نظير استخدام وحدة

إضافية من العنصر الإنتاجي الآخر (البديل) للإبقاء على حجم الإنتاج كما هو

-المعدل الحدي للاستبدال الفني = ميل منحنى سواء الإنتاج (ذو قيمة سالبة)

-المعدل الحدي للاستبدال الفني متناقص

منحنى سواء التكاليف iso - cost

-يبين المزيج من عناصر الإنتاج الذي تستطيع المنشأة الحصول عليه مقابل إنفاق محدد،

وذلك بناء على التكاليف النسبية للعناصر الإنتاجية.

توازن المنتج في الأجل الطويل

-لتعظيم الأرباح تسعى المنشأة لإنتاج أقصى حجم من الإنتاج باستخدام حجم معين من الموارد.

-تختار المنشأة المزيج الأمثل من عناصر الإنتاج الذي يحقق هذا الهدف وذلك عند نقطة تماس خط سواء التكاليف من اعلى منحني سواء إنتاج ممكن .

غلة الحجم

- حالة تزايد الغلة: يزداد الناتج الكلي بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج.
- حالة ثبات الغلة: يزداد الناتج الكلي بنفس نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج.
- حالة تناقص الغلة: يزداد الناتج الكلي بنسبة أقل من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج.

هـ



الوحدة العاشرة

تكاليف الإنتاج

لماذا تهتم المنشأة بالتكاليف؟

- تسعى المنشأة إلى تحقيق أقصى ربح ممكن
- حساب الربح يكون وفق الصيغة التالية:
الربح = الإيرادات - التكاليف
- لتعظيم الأرباح تعمل المنشأة على زيادة الإيرادات وتخفيض التكاليف
- تهتم المنشأة بجميع عناصر التكاليف الثابتة والمتغيرة
- تساعد معرفة تكاليف الإنتاج على الآتي:
 - تحديد الحجم الأمثل للإنتاج.
 - تحديد مقدار الأرباح أو الخسائر
 - التعرف على عرض المنشأة في الأجل القصير ومحدداته.

التعريف بالتكاليف

- التكاليف وفقاً للمفهوم المحاسبي
- هي المدفوعات الفعلية مقابل خدمات عناصر الإنتاج التي ساهمت في النشاط الاقتصادي
- التكاليف المحاسبية = التكاليف الصريحة فقط
- التكاليف وفقاً للمفهوم الاقتصادي
- هي المدفوعات التي يفترض تحملها مقابل خدمات جميع عناصر الإنتاج
- تشمل جميع عناصر التكاليف المحاسبية بالإضافة إلى مستحقات عناصر الإنتاج الأخرى التي شاركت في الإنتاج بدون مقابل
- التكاليف الاقتصادية = التكاليف الصريحة + التكاليف الضمنية.

التكاليف في الأجل القصير

- تكلفة العنصر الإنتاجي هي ما يدفع له مقابل استخدامه
- في الأجل القصير: عنصر إنتاجي ثابت + عنصر إنتاجي متغير



- أسواق خدمات عناصر الإنتاج تتمتع بخصائص المنافسة الكاملة، يسود سعر واحد في السوق

- تكلفة العنصر الإنتاجي الثابت = سعر العنصر الإنتاجي الثابت × الكمية المستخدمة منه ثابتة = مقدار ثابت

- تكلفة العنصر الإنتاجي المتغير = سعر العنصر الإنتاجي ثابت × الكمية المستخدمة منه متغيرة = مقدار متغير .

- تنقسم التكاليف في الأجل القصير إلى مجموعتين تكاليف ثابتة، وتكاليف متغيرة.

التكاليف الثابتة Fixed Costs FC

هي تكاليف عناصر الإنتاج الثابتة التي لا تتأثر بتغير حجم الناتج

- لا تبدأ من نقطة الأصل

- لا تتغير بصرف النظر عن حجم الناتج

- يأخذ منحنى التكاليف الثابتة شكل خط مستقيم أفقي، كما في الشكل المقابل؛ معبراً عن ثبات التكاليف الثابتة أياً كان حجم الإنتاج.

التكاليف المتغيرة Variable Costs VC

- هي تكاليف عناصر الإنتاج التي تتغير بغير حجم الناتج؟

- تبدأ دالة التكاليف المتغيرة من نقطة الأصل

- مرتبطة بدالة الناتج الكلي وبالتالي فهي تتأثر بقانون تناقص ثم تزداد بمعدل متزايد (قانون تزايد التكاليف)

- إذا ارتفع أجر العمل (سعر العنصر الإنتاجي) تنتقل دالة التكاليف المتغيرة إلى أعلى

- إذا انخفض أجر العمل تنتقل دالة التكاليف المتغيرة إلى أسفل

- تعتمد على الفن الإنتاجي المستخدم: مع التقدم التقني دالة التكاليف المتغيرة إلى أسفل.

التكاليف الكلية Total Costs TC

- هي إجمالي التكاليف التي تتحملها المنشأة خلال فترة من الزمن

- لا تبدأ دالة التكاليف الكلية من نقطة الأصل، لأنه عند توقف الإنتاج تكون التكاليف الكلية مساوية التكاليف الثابتة
- تأخذ دالة التكاليف الكلية نفس شكل دالة التكاليف المتغيرة (أي أن لهما نفس الميل عند كل نقطة).

التكاليف الحدية Marginal Costs MC

- هي التغير في التكاليف الكلية نتيجة تغير الناتج بوحدة واحدة.
- التكاليف الثابتة لا تتغير مع حجم الناتج
- التكاليف الحدية هي التغير في التكاليف المتغيرة نتيجة تغير الناتج بوحدة واحدة

التكاليف المتوسطة

- التكاليف المتوسطة الثابتة (هي نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة- تتناقص باستمرار مع زيادة الكمية المنتجة)
- التكاليف المتوسطة المتغيرة (هي نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف المتغيرة- تتناقص في البداية ثم تتزايد بعد مستوى إنتاج معين)
- التكاليف المتوسطة الكلية (هي نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية- تتناقص في البداية ثم تتزايد بعد مستوى إنتاج معين).

العلاقة بين بنود التكاليف وبنود الناتج

- تزايد التكاليف بمعدل متناقص إلى تزايد الناتج بمعدل متزايد
- تزايد التكاليف بمعدل متزايد يعود إلى تزايد الناتج بمعدل متناقص
- كل منحى التكاليف المتغيرة ومنحى التكاليف الكلية ومنحى التكلفة الحدية يكون على هيئة مقلوب الشكل الخاص بدالة الناتج المناظرة.

التكاليف في الأجل الطويل

- تستطيع المنشأة تغيير حجم المشروع يتغير جميع عناصر الإنتاج.
- كل حجم للمشروع يناظره دالة تكاليف في الأجل القصير
- تختار المنشأة حجم المشروع المناظر لأقل تكاليف ممكنة وفقاً لكمية الإنتاج المخطط إنتاجها

- دالة التكاليف في الأجل الطويل تمس جميع منحنيات التكاليف في الأجل القصير للأحجام المختلفة للمشروع
- يعبر عن الدالة المسار المميز باللون الأحمر.

دوال التكاليف في الأجل الطويل

- دالة التكاليف في الأجل الطويل تبدأ من نقطة الأصل لأن جميع العناصر متغيرة، وهي تعتبر عن تكاليف أحجام مختلفة ممكنة للمشروع
- لا توجد تكاليف ثابتة لذلك ينطبق منحنى التكاليف المتغيرة في الأجل الطويل
- دالة التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل هي الأجزاء من منحنيات التكاليف المتوسطة في الأجل القصير التي تحقق تكاليف.

التكاليف الحدية في الأجل الطويل

تمثل التكاليف الحدية في الأجل الطويل LMC معدل التغير في التكاليف الكلية في الأجل الطويل LTC.

تكون متناقصة في البداية ثم تتزايد (على نحو مشابه للدالة المناظرة في الأجل القصير) عندما $LMC = LAC$ فإن LAC تكون عند أدنى نقطة لها.
- الحجم الأمثل للمشروع في الأجل الطويل هو الذي ينتج الكمية Q بأقل تكلفة ممكنة

للوحد (هو المشروع الذي يمثله المنحنى ATC).

محددات شكل دالة LAC

علاقة عناصر الإنتاج بحجم لنتاج هي التي تحدد شكل دالة التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل.

وفورات الحجم

- تتعلق وفورات الحجم (اقتصاديات الحجم) بتأثير حجم الإنتاج على التكاليف المتوسطة



- مع نمو المنشأة في الأجل الطويل فإنها يمكن أن تمر بثلاث حالات وفورات الحجم.

- حالة وفورات الحجم الموجبة

- حالة وفورات الحجم الموجبة (إيجابيات توسع المشروع)

• استخدام تقنية أفضل

• تنظيم إداري أفضل

• تناقص التكاليف المتوسطة

- حالة غياب وفورات الحجم

• التكاليف المتوسطة ثابتة

• أكثر واقعية وأكثر استمرارية

- حالة وفورات الحجم السالبة (سلبيات توسع المشروع)

• ضعف التنسيق

• صعوبة توصيل المعلومات

• تزايد التكاليف المتوسطة.

الوحدة الحادية عشر هياكل الأسواق

الأسواق التنافسية

أهمية هيكل السوق

- له أثر مباشر على المبيعات المتوقعة للمنشأة
- يحدد شكل منحني الطلب على المنشأة
- يحدد دالة الإيراد الكلي وبالتالي دالة الإيراد الحدي وهذا مهم جداً للوصول إلى نقطة توازن المنشأة التي تعظم أرباحها.

معايير تحديد هيكل السوق

- عدد المتعاملين في السوق
- مواصفات السلعة أو الخدمة
- حرية الدخول إلى السوق أو الخروج منه

خصائص سوق المنافسة الكاملة

- يوجد عدد كبير من المنشآت لصغيرة وعدد كبير من المشترين
- السلعة متجانسة من وجهة نظر المستهلك
- حرية الدخول والخروج
- توافر المعلومات الكاملة للجميع

السعر في سوق المنافسة الكاملة

- الطلب والعرض يحددان التوازن في السوق
- تلتزم المنشأة بهذا السعر حيث تبع أي كمية لديها دون القدرة على التأثير في السعر

خواص منحني الطلب على المنشأة

- منحني الطلب على المنشأة تام المرونة (خط أفقي) عند سعر محدد
- البائع قابل للسعر
- يمكنه بيع أي كمية عند السعر السائد في السوق

- إذا رفع السعر لن يبيع شيئاً لأن المنافسين يبيعون بسعر السوق
- إذا خفض السعر تنخفض إيراداته وبالتالي تنخفض أرباحه
- يلتزم البائع دائماً بسعر السوق في حالة المنافسة الكاملة.

انتقال منحني الطلب على المنشأة

- إذا تغيرت ظروف الطلب أو العرض في السوق يتغير السعر التوازني في السوق
- تلتزم المنشأة بالسعر الجديد سواء كان اصغر أو اكبر من السعر السابق.

مفاهيم الإيرادات

- الإيراد الكلي Total Revenue TR
- الإيراد المتوسط Average Revenue AR
- الإيراد الحدي Marginal Revenue MR

مفاهيم الإيراد

- سعر الوحدة في السوق = ١٠٠ ريال
- مهما كان حجم الانتاج تبيع المنشأة بنفس السعر
- الإيراد الكلي = الكمية المنتجة × سعر الوحدة
- الإيراد المتوسط = الإيراد الكلي ÷ حجم الإنتاج
- الإيراد الحدي = الإيراد الاضافي عن ناتج وحدة اضافية ويحسب بقسمة التغير في الإيراد الكلي ÷ التغير في حجم الانتاج.

الأسواق الاحتكارية

خصائص سوق الاحتكار

- يوجد بائع واحد في السوق لسلعة معينة
- السلعة المباعة ليس لها بدائل قريبة
- يتعذر (إما لأسباب قانونية أو اعتبارات اقتصادية) دخول أي منافسين إلى النشاط

أسباب الاحتكار وظروف نشوئه

- حيازة المبتكر براءة اختراع
- حيازة المبتكر علامة تجارية



- الحصول على حق امتياز من الحكومة
- الاحتكار الطبيعي (اقتصاديات الحجم الكبير).

منحني الطلب الذي يواجهه المحتكر

بما أن المحتكر هو البائع الوحيد، فهو يواجه منحني طلب السوق بالكامل (لا يستطيع المحتكر تحديد سعر البيع والكمية المباعة معاً).

الطلب والإيراد للمحتكر

هناك علاقة عكسية بين الكمية التي يقرر المحتكر إنتاجها، والسلع الذي يمكن بيعها في السوق

-الإيراد الكلي والحدي

الإيراد الحدي يبدأ موجباً ثم يتناقص لذلك نلاحظ أن الإيراد الكلي يزداد لكن بمعدل متناقص

عندما يصل الإيراد الحدي الى الصفر يكون الإيراد قد وصل إلى أقصاه يكون الإيراد الحدي سالباً الحدي سالباً بعد ذلك ولذلك يكون الإيراد الكلي متناقصاً.

خصائص سوق المنافسة الاحتكارية

- يوجد عدد من البائعين في السوق ولكن عددهم ليس كبيراً بالقدر الذي يحقق منافسة كاملة
- السلعة (أو الخدمة) المباعة متقاربة في المواصفات، إلا أن كل منتج يحاول أن يجعل سلعته متميزة عما يقدمه الآخرون
- لا توجد قيود قانونية (أو اعتبارات اقتصادية) تعيق دخول منافسين إلى النشاط
- تعتمد المنشأة وسائل المنافسة غير السعرية مثل الدعاية والإعلان وتسهيلات البيع، مما يزيد من تكاليف الإنتاج والتوزيع وبالتالي سعر السلعة.

عوامل التميز في السوق

- اختلاف السلعة من حيث الشكل
- اختلاف الخدمة من حيث الجودة



-تباين طريقة التعامل من الزبائن

-اعتبارات مكانية (موقع المنشأة).

-عنصر الزمن/ التوقيت عدد ساعات العمل

- الخدمات الإضافية المصاحبة للسلعة الأصلية

منحني الطلب على المنشأة

- تعتبر المنشأة محتكرة لجزء صغير من السوق ولذلك يكون منحني الطلب الموجه لها مشابها للمنشأة في سوق الاحتكار التام (في انحداره من أعلى إلى أسفل - كالمعتاد).

خصائص سوق احتكار القلة

- عدد المنتجين أثنان فأكثر، أي أن عددهم قليل مما يجعل سلوك أي منتج يؤثر مباشرة على أرباح الآخرين وحصصهم في السوق.
- قد يكون عدد المنتجين كبيراً ولكن يستحوذ على السوق عدد قليل جداً منهم مما يجعل قراراتهم ذات تأثير جوهري على الأسعار السائدة
- السلعة قد تكون متجانسة مثل صناعة الأسمت والحديد أو غير متجانسة مثل صناعة السيارات والحوايب
- توجد قيود على دخول منتج جديد إلى النشاء بسبب اقتصادياً الحجم التي لا تجعل من المربح لمنشآت كثيرة العمل في نفس النشاط أو بسبب تحالف المنتجين الحاليين ومن ثم الخفض الأسعار لدرجة تمنع المنتج الجديد من تحقيق أرباح.

منحني الطلب على المنشأة في سوق احتكار القلة

- يمكن تقدير منحني الطلب على الصناعة بصفة عامة
- الطلب على منشأة معينة يتوقف على الطلب على المنشآت الأخرى
- إذا خفض المنتج سعره فإنه ليس مضموناً أن تزيد الكمية المطلوبة على إنتاجه، حيث أن هذا يتوقف على المنتجين الآخرين.
- قد لا يخفضون السعر ولكن يضيفون إلى مواصفات المنتج والمزايا المقدمة للمستهلكين

- ينتج عن ذلك أنه يصعب جداً وضع جدول يبين الكميات المطلوبة والأسعار
المناظرة

- قد يتعذر تقدير منحى الطلب على المنشأة في سوق احتكار القلة

فكرة



الوحدة الثانية عشرة توازن المنشأة في سوق المنافسة الكاملة

مفهوم توازن المنشأة

- هدف المنشأة الأساس هو تعظيم الأرباح
- تحقق المنشأة التوازن عندما تنتج الكمية من السلعة أو الخدمة التي تحقق الهدف من نشاطها

تحقيق توازن المنتج من معلومات الإيراد الحدي والتكلفة الحدية

- سعر الوحدة من السلعة في السوق
- التكاليف الكلية تعطى عند كل مستوى من مستويات الإنتاج
- بقية الأعمدة محسوبة حسب الصيغ المبنية
- في ظل المنافسة الكاملة، يتحقق توازن المنشأة بشترطين:
- أن تكون mc متزايدة
- $mc=mr=p$

حالات المنشأة عند التوازن

- حالة الأرباح غير العادية (الأرباح الاقتصادية).
- حالة الأرباح العادية (نقطة التعادل).
- حالة الخسائر
- نقطة الإغلاق

حالة الأرباح غير العادية الاقتصادية

- تستطيع المنشأة تخفيف أرباح غير عادية إذا كان سعر السوق أعلى من التكلفة المتوسطة

- الإيراد الكلي أكبر من التكاليف الكلية
- مساحة المستطيل الأخضر تعبر عن حجم الأرباح غير العادية.

حالة الأرباح العادية نقطة التعادل

- سعر السوق يساوي فقط التكلفة المتوسطة للوحدة



-الإيراد الكلي = التكاليف الكلية

-التكاليف تتضمن تكلفة الفرصة البديلة لصاحب المنشأة أي العوائد المستحقة مقابل وقته وجهده وأمواله المستمرة في المنشأة، وهذه هي ما يطلق عليه الأرباح العادية

-الأرباح غير العادية = صفر

حالة الخسائر

-سعر السوق أقل من التكلفة المتوسطة الكلية ولكنه أكبر من التكلفة المتوسطة

-الإيراد الكلي أصغر من التكاليف الكلية

-مساحة المستطيل الأحمر تعبر عن حجم الخسائر

-تستمر المنشأة في الإنتاج رغم تحقيق خسائر لأن الإيراد الكلي = التكاليف المتغيرة + جزءاً من التكاليف الثابتة.

-التوقف عن الإنتاج يؤدي إلى تحمل خسائر = التكاليف الثابتة كاملة

-المنشأة في وضع توازن لأن هذا الحجم من الإنتاج يحقق أقل خسائر ممكنة

-يمكن تعديل هدف المنتج ليصبح تعظيم الأرباح أو تدنية الخسائر.

نقطة الإغلاق

-هي النقطة التي عندها السعر = أدنى نقطة للتكاليف المتوسطة المتغيرة

-الإيراد الكلي - التكاليف المتغيرة

-الخسائر = التكاليف الثابتة

-لا فرق بين الاستمرار في الإنتاج والتوقف عن الإنتاج

-إذا انخفض السعر عن نقطة الإغلاق يتعين على المنشأة إن تتوقف عن الإنتاج تماماً.

منحنى عرض المنشأة في الأجل القصير

-يبين الكميات التي تقرر المنشأة إنتاجها عند أسعار مختلفة للسوق.

-شرط تعظيم الأرباح تدنية الخسائر

-يجب التوقف عن الإنتاج إذا انخفض السعر عن نقطة الإغلاق



- جميع نقاط التوازن المحتملة تقع على منحنى التكلفة الحدية
- منحنى عرض المنشأة الكاملة في الفترة القصيرة هو منحنى التكلفة الحدية أعلى نقطة الإغلاق.

منحنى عرض الصناعة في الأجل القصير

- إجمالي الكميات المعروضة من قبل جميع المنشآت العاملة في الصناعة عند مستويات مختلفة من الأسعار
- نرسم منحنى عرض الصناعة بيانياً بالتجميع الأفقي لمنحنيات عرض المنشآت

توازن المنشأة في الأجل الطويل

- في الأجل الطويل يسمح بحرية الدخول إلى السوق والخروج منه
- إذا كان النشاط يحقق أرباحاً اقتصادياً (غير عادية) تدخل منشآت أخرى إلى السوق فيزداد العرض الكلي وينخفض سعر السوق وبالتالي تختفي الأرباح الاقتصادية غير العادية

- إذا كان النشاط يحقق خسائر، تخرج المنشآت من السوق تدريجياً فيقل العرض الكلي ويرتفع سعر السوق وبالتالي تختفي الخسائر
- يكون سعر البيع متساوياً للتكلفة المتوسطة للوحدة في الأجل الطويل
- تبقى حالة الأرباح العادية أي تساوي الإيراد الكلي مع التكلفة الكلية هي الحالة السائدة في الأجل الطويل

توازن المنشأة في الأجل الطويل بيانياً

- يتحرك سعر السوق إلى أن تختفي الأرباح غير العادية والخسائر
- يكون السعر عند نقطة التعادل أي يساوي فقط التكاليف المتوسطة للوحدة في الأجل الطويل

- تعمل المنشأة بالحجم الأمثل وتحقق الكفاءة الاقتصادية

منحنى عرض الصناعة في الأجل الطويل

- هو دخول منشآت جديدة إلى السوق يترتب عليه أحد الآثار:
- ألا يؤثر على تكاليف الإنتاج للمنشآت القائمة

- أن يؤدي إلى ارتفاعها
- أن يؤدي إلى انخفاضها.

الوحدة الثالثة عشرة

توازن المنشأة في الأسواق الاحتكارية

سوق الاحتكار التام

الأسواق الاحتكارية هي التي تفتقر جزئياً أو كلياً إلى شروط المنافسة الكاملة

توازن المحتكر في الأجل القصير

- يسعى المحتكر إلى تحقيق أقصى ربح

- شرط التوازن

- الإيراد الحدي = التكاليف الحدية

هل يستطيع المحتكر تحقيق أرباح دائماً؟

ج/ ليس بالضرورة: عند التوازن قد يحقق المحتكر أرباحاً أو خسائر، ويتوقف ذلك على :

- موقع دوال التكاليف:

- موقع منحنى الطلب

*على ذلك يكون لدينا ثلاثة احتمالات غير الربح

نقطة التعادل

• التوازن عند $MR=MC$

• منحنى ATC يمس منحنى الطلب D

• السعر p يساوي ATC

• الأرباح (غير العادية) = صفر

تحقيق خسائر

حالة الخسائر:

التوازن عند $MR=MC$

منحنى ATC يمس منحنى الطلب D



السعر p أقل من AVC

يحقق المحتكر خسائر

-نقطة الإغلاق-

التوازن عند $MR=MC$

منحنى ATC يمس منحنى الطلب D

السعر p يساوي فقط AVC

الخسائر = FC

توازن المحتكر في الأجل الطويل

- في سوق الاحتكار لي واردا دخول منافسين إلى السوق

- إذا كان المحتكر يحقق أرباحاً غير عادية في الأجل القصير، فإنه سيستمر في التمتع بهذا الوضع في الأجل الطويل.

منحنى عرض المنشأة المحتكرة

هو بخلاف حال المنشأة المتنافسة، فإن توازن المحتكر يتحقق عند $MC = MR$ وليس عند $MC = P$.

- منحنى العرض يبين الكميات التي يعرضها المنتج عند الأسعار المختلفة وهو ما لا يمكن تحديده في حالة الاحتكار
- كل ما يمكن تحديده هو نقطة توازن معينة تحدد سعر البيع والكمية في ظروف معينة ولا يمكن اشتقاق منحنى عرض للمحتكر

منحنى العرض في الأسواق

- في سوق الاحتكار التام يعمل منتج واحد فقط
- حيث ان المنتج المحتكر ليس منحنى عرض، فإن سوق الاحتكار ليس له منحنى عرض
- في ظروف معينة للتكاليف والطلب توجد نقطة توازنية واحدة يتم عندها تحديد سعر وكمية التوازن في السوق.



المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة

توازن المنشأة في سوق المنافسة الاحتكارية في الأجل القصير

شرط التوازن مماثل لحالة الاحتكار وهو:

- أن تكون MC متزايدة.

- أن تكون $MC = MR$

عند التوازن وعلى نحو مشابه لسوق الاحتكار قد تواجه المنشأة أيا من الأوضاع التالية:

- تحقيق أرباح غير عادية

- تحقيق أرباح عادية نقطة التعادل

- تحميل خسائر دون ما تتحمله من تكاليف ثابتة

- تحمل خسائر بحجم التكاليف الثابتة نقطة الإغلاق.

توازن المنشأة في سوق المنافسة الاحتكارية في الأجل الطويل

- في الأجل الطويل يدخل منافسون إلى النشاط

- يزداد المعروض من السلعة فتتخفض الأسعار تدريجياً

- يبقى التوازن في الفترة الطويلة عند نقطة التعادل

توازن المنشأة في سوق احتكار القلة

- تحديد الإنتاج والأسعار يجب أن يأخذ بعين الاعتبار ردود فعل المنافسين

- في ظروف احتكار القلة قد يتبع المنتجون إحدى الاستراتيجيات التالية:

• اتحاد المنتجين (كارتيل) حيث يتم تحديد سعر موحد للسلعة أو حصص كميات الإنتاج

بالتعاون التام بين المنتجين

• المنشأة القيادية حيث تحدد أكبر المنشآت العاملة في السوق سياسات الأسعار التي تراها

ملائمة وتتبعها المنشآت الأخرى من خلال اتفاق ضمني يحافظ على استقرار السوق

• السلوك المستقل حيث لا يوجد أي تنسيق أو تبادل معلومات بين المنشآت بل تسعى كل

منشأة لمصلحتها الخاصة مع ملاحظة ردود الفعل المتوقعة.



الوحدة الرابعة عشرة أسواق خدمات عناصر الإنتاج

الأسواق

- أسواق المنتجات النهائية
- أسواق خدمات عناصر الإنتاج

سعر العنصر الإنتاجي

- هو العائد الذي يحصل عليه عنصر الإنتاج مقابل تقديم خدماته للمساهمة في النشاط الاقتصادي

- المقصود بعائد العنصر الإنتاجي سعر شراء خدمات العنصر الإنتاجي:
- الأجر مقابل خدمات العمل
- الربح مقابل خدمات الارض
- العائد مقابل خدمات رأس المال (الآلات والمعدات).

سوق العمل

- الطلب على العمل

- العمل هو المجهود الإنساني الذهني والبدني اللازم لتحقيق الإنتاج
- الطلب على العمل مشتق من الطلب على السلعة التي ينتجها العامل.
- المطلوب من عنصر العمل يتحدد بمقدار ما يسهم به في الإنتاج.

العلاقة بين الأجر والكمية المطلوبة من عنصر العمل

- تناقص الناتج الحدي
- الإحلال بين عناصر الإنتاج
- الطلب المشتق

العوامل المؤثرة في الطلب على العمل

- سعر السلعة المنتجة
- الفن الإنتاجي
- عرض العمل



- العامل لديه عدد محدود من الساعات يومياً يوزعها بين العمل والراحة
- عرض العمل هو عدد الساعات التي يرغب الفرد في العمل خلالها أسبوعياً مقابل أجر
- إذا زاد الأجر يعرض العامل المزيد من ساعات العمل تنخفض ساعات الراحة
- ولكن (من ناحية أخرى) فإنه كلما زاد الأجر يزيد طلب العامل على السلع والخدمات ووقت الراحة تنخفض ساعات العمل.

الأجر الاسمي والأجر الحقيقي

- الأجر الاسمي النقدي هو ما يستلمه العامل من النقود
- الأجر الحقيقي هو قيمة السلع والخدمات التي يستطيع العامل شرائها بأجره محسوبة
- بالأسعار الثابتة أي الأجر الحقيقي يقيس القوة الشرائية للأجر الحقيقي يقيس القوة الشرائية للأجر النقدي.

العوامل المؤثرة في عرض العمل

- عدد السكان في سن العمل
- مستوى التعليم والتدريب
- الهجرة
- الحافز الاجتماعي

أسواق الأرض ورأس المال

سوق الأراضي

- الأرض: أي عنصر إنتاجي محدود العرض مورد طبيعي ناضب
- الأرض الزراعية
- أرض البناء
- احتياطي النفط والغاز

- ريع الأرض هو عائد استخدام الأرض في الإنتاج
- لا تتغير الكمية المعروضة إذا ارتفع السعر (الريع) أو انخفض لأن العرض محدود



تحديد ريع الأرض يتوقف على الطلب فقط

لأن زيادة الطلب على الأراضي يؤدي إلى ارتفاع الإيجارات (الريع) بنفس المقدار لأن العرض الكلي من الأرض المتاحة ثابت.

سوق رأس المال

- رأس المال هو المعدات والتجهيزات التي هيأها الإنسان للنشاط الإنتاجي
- على نحو مشابه للطلب على العمل، فإن الطلب على وحدات رأس المال يعكس قيمة ناتجة الحدي
- في ظروف المنافسة الكاملة عرض رأس المال هو كميات رأس المال التي يرغب أصحابها في عرضها عند مستويات مختلفة من العائد
- يتحقق التوازن في سوق رأس المال عند العائد الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة من رأس المال مع الكمية المعروضة منه.

مع تمنياتنا بالتوفيق ،،،

